Niveau(x) d'enseignement: 4 Numéro EDUQ : 9470992
Centre d'intérêt: 874

Borovchyk, Sophia.

Reportage sur la création d'entreprises : métier : soudeur, soudeuse / [recherche, entrevues et textes, Sophia Borovchyk]. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, Direction générale de la formation professionnelle, [1994?].
8 p. : ill. ; 28 cm.

Titre de départ de la couv. "Créer son entreprise; la formation professionnelle au secondaire". Code: 9394-0452; 17-3716.

Vedette(s)-secondaire(s): Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle

Descripteur(s): Techniques physiques * Entreprise * Formation professionnelle * Secondaire (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Soudeur * Entrepreneurship

Par cette brochure, le MEQ veut aider les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship et les aider également à former ceux qui veulent créer une entreprise. Après une brève description du métier de soudeur, la brochure présente quelques rencontres avec des gens qui ont lancé des entreprises dans le domaine de la soudure.

Type de document:

94-71992

CRÉER SON ENTREPRISE

REPORTAGE SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES

MÉTIER: SOUDEUR, SOUDEUSE

Des centaines de spécialistes québécois de la soudure ont un jour décidé de troquer leur statut d'employé contre celui d'entrepreneur. Qu'ils exercent leur métier dans un petit atelier, dans une usine, ou simplement dans une unité mobile, ils ont fait le grand saut et sont maintenant maîtres de leur avenir.

SOUDER SON AVENIR

Entrepreneur ou entrepreneure en soudure? Une aventure accessible à tous ceux et à toutes celles qui sont déterminés et qui ont la soif de bâtir. Certaines personnes savent d'emblée qu'elles veulent se lancer en affaires; d'autres développent ce goût au fil des années. Peu importe le moment où l'on décide de créer sa propre entreprise, cela ne peut se faire sans une bonne formation et plusieurs années d'expérience.

La soudure est un domaine vaste et complexe. Selon les spécialistes, une formation solide et une expérience de cinq à dix ans sont nécessaires avant de penser à se lancer en affaires. «Mais pas n'importe quelle expérience. Si tu travailles pendant cinq ans à souder le même boulon sur la même plaque, cela ne t'avance à rien. Il faut privilégier l'expérience variée», affirme Gilles Pilon, propriétaire de Soudure Spex à Laval et consultant pour le ministère de l'Éducation pendant de la refonte du programme de métallurgie.

«Quelqu'un qui commence et qui veut se lancer en affaires devrait essayer de travailler pour une compagnie où il y a des possibilités d'avancement. Ainsi cette personne pourra s'initier aux divers aspects du métier et développer un grand nombre d'aptitudes. Quand on est certain que l'entreprise pour laquelle on travaille ne présente plus de défis, il faut alors chercher un nouvel emploi grâce auquel on élargira ses connaissances», ajoute Georges Dubé, agent de développement pédagogique en métallurgie au ministère de l'Éducation.

Même si les futurs entrepreneurs ou les futures entrepreneures prévoient se spécialiser dans un domaine de la soudure plutôt que dans un autre, ils devraient tout de même chercher à acquérir des connaissances dans tous les domaines s'ils veulent être en mesure de faire face aux imprévus.

Cette expérience devrait de plus servir à constituer un noyau de personnes ressources qui pourront fournir de précieux conseils au moment d'exécuter certains travaux pour lesquels nouveaux entrepreneurs et nouvelles entrepreneures sont moins qualifiés. Ces années peuvent aussi servir à se créer une clientèle. (voir encadré page 4)

Bien entendu, ceux et celles qui désirent se lancer en affaires se serviront aussi de cette période pour accumuler le capital nécessaire au lancement de leur entreprise. «Il faut au moins un

La FORMATION PROFESSIONNELLE au secondaire

Québec

(suite de la page 1)

camion pour mettre sur pied une entreprise de soudure mobile qui est la plus petite forme d'entreprise qu'on puisse fonder dans le domaine de la soudure. Ensuite, il faut se procurer une génératrice et quelques outils. Conclusion : avec un peu plus de dix mille dollars en poche il est tout à fait possible de se lancer en affaires dans le domaine de la soudure», explique Gilles Pilon, propriétaire de Soudure Spex, à Laval.

Prêt pour le grand départ?

La plupart diront qu'une étude de marché et qu'une excellente planification financière sont intimement liées à la réussite. Il est important d'évaluer la concurrence et les besoins du marché qu'on entend desservir. «Moi, ce que je conseille à mes élèves, c'est d'offrir des services de soudure générale mais, en même temps, de préciser, par la publicité, ou par les enseignes, qu'on a aussi une spécialité. Une spécialité, c'est une façon de montrer que tu as fait tes preuves», raconte Georges Dubé.

S'il y a déjà, dans la région, plusieurs entreprises du même genre que celle qu'on a l'intention de créer, il faudrait songer à proposer des services différents ou à changer d'emplacement. Il ne sert à rien de faire à sa tête: ce n'est pas la clientèle qui s'adaptera à l'entreprise, mais plutôt l'inverse.

Si la situation économique ne facilite pas les choses, elle n'empêche toutefois pas la création d'entreprises. La récession économique offre des avantages non négligeables si l'on sait en profiter. Fournisseurs plus souples, baisse du prix des matériaux et du prix des loyers, main-d'oeuvre abondante n'en sont que quelques exemples.

Seul ou avec des associés?

Même si certaines personnes préfèrent de loin faire cavalier seul en affaires, la plupart des nouveaux entrepreneurs préfèrent s'associer. «Dans une entreprise qui fonctionne presque 24 heures sur 24, sept jours sur sept, c'est bien d'avoir un associé : cela te permet de dormir un peu. De plus, si tu choisis bien ton associé, ses qualités combleront souvent tes lacunes», explique Sylvain Deshaies, propriétaire de Pro-métal Plus, à Deschambault. Qui plus est, l'apport financier d'un associé n'est certes pas à négliger, même s'il implique évidemment un partage des recettes.

Mais associé ou non, les nouveaux entrepreneurs et les nouvelles entrepreneures doivent avoir conscience qu'en général, la première année de lancement d'une entreprise et, souvent, la deuxième leur réservent de 60 à 80 heures de travail par semaine. Il n'en tireront de plus qu'un salaire minime. (voir encadré page 6)

Trouver sa niche

Le choix des locaux dépend des services qu'on veut donner. Un entrepreneur ou une entrepreneure peut décider de s'acheter un petit camion et les quelques outils nécessaires pour fournir des services itinérants. C'est une bonne façon de commencer lorsqu'on a peu d'argent à investir. Toutefois, au bout de quelques mois, les contrats se font plus nombreux et il faut souvent penser à s'installer dans de petits locaux pour l'usinage de certaines pièces. Il est fortement recommandé de commencer par louer un espace commercial plutôt que d'en faire l'achat. On prend ainsi le temps de se créer une clientèle assez nombreuse et d'amasser les fonds nécessaires à l'expansion.

«UNE SPÉCIALITÉ, C'EST UNE FAÇON DE MONTRER QUE TU AS FAIT TES PREUVES.»

Un grand nombre de spécialistes proposent de fournir d'abord des services de soudure générale, car, cela permet, disent-ils, de tester les besoins de la clientèle qu'on dessert. Cela permet également d'évaluer avec plus de certitude le genre de travail qu'on préfère. La spécialisation vient petit à petit, souvent d'elle même. Ne pas brûler les étapes, voilà, de l'avis de tous, la clef d'un succès durable.◆

RENCONTRE

Entre le premier et le 15 septembre 1991, Sylvain Deshaies fait une étude de marché en vue de l'ouverture d'une usine de soudage à Deschambault. Le 20 septembre, il achète un terrain. Le 31 octobre, il y fait construire une usine et le 6 décembre de la même année, il réussit à décrocher son premier contrat. Le rythme frénétique du départ ne s'est pas ralenti par la suite.

Aujourd'hui, Pro-métal Plus emploie 44 personnes et un nouvel atelier de peinture de 700 pieds carrés vient tout juste d'être annexé au bâtiment déjà existant. «On a encore plein de projets pour le développement de l'entreprise. C'est dans les prochains mois qu'on essaiera de les réaliser», lance Sylvain Deshaies enthousiaste.

Le succès de la jeune entreprise n'est certes pas étranger au dynamisme de son propriétaire, mais il repose également sur une série de facteurs déterminants. «A une autre époque, une autre année, dans un autre endroit, on se serait probablement cassé le cou», constate Sylvain Deshaies qui, malgré son jeune âge (33 ans), s'est jeté tête baissée dans le monde périlleux et attirant de la libre entreprise. Tout simplement parce qu'il sentait que sa formule était gagnante.

Fils d'un producteur laitier, Sylvain Deshaies apprenait, à quatorze ans, à se servir de la petite soudeuse de son père pour réparer les pièces d'équipement de la ferme. Après des études en soudure qu'il termine en

SYLVAIN DESHAIES,
PROPRIÉTAIRE
DE PRO-MÉTAL PLUS
À DESCHAMBAULT

Le bon endroit, le bon moment, **la bonne personne**

1981, il commence à travailler dans une compagnie de fabrication d'appareils sous pression et de tuyaux pour les raffineries. «Rapidement, j'ai senti le besoin d'aller chercher de la formation supplémentaire plus spécialisée. Je travaillais le jour et j'allais au cégep le soir et durant les fins de semaine. Pour pouvoir avancer dans mon travail, j'avais besoin d'en savoir plus sur la radiographie, les ultrasons et la magnétoscopie.»

Dans chaque emploi qu'il a occupé, Sylvain Deshaies a touché à tous les aspects de son métier : inspection, respect des normes relatives aux techniques de soudage, essais de fils et d'électrodes, contrôle de la qualité et amélioration de la production. En 1989, il devient représentant technique pour une compagnie de matériaux de soudage. «J'apportais une aide technique mais je faisais aussi de la vente. Je faisais des démonstrations aux clients.»

De fil en aiguille et sans s'en rendre compte, Sylvain Deshaies prenait toute l'expérience nécessaire pour se lancer en affaires. «Mon frère avait lancé une entreprise de soudure quelques années auparavant. Il m'avait déjà proposé d'en faire autant mais je n'avais jamais eu cette envie jusqu'à ce que l'occasion en or se présente et que je la saisisse.»

Cette occasion, ce fut le début des opérations de la nouvelle aluminerie à Deschambault autour de laquelle il y avait des terrains vacants. «Il y avait là un marché très intéressant pour une usine de soudage. J'ai d'abord procédé à une étude de marché afin de connaître (en milliers de dollars) la maintenance que l'aluminerie assurait chaque année. En tenant compte de la concurrence, j'ai ensuite évalué quelle part de ce marché mon entreprise pouvait aller chercher. Après avoir déterminé cette somme, il faut évaluer les besoins d'équipement et de personnel. Le tout nous permet de calculer (en pieds carrés) la superficie. Je me suis trouvé un associé et mon frère avait décidé de collaborer avec moi sur le plan financier. Il ne me restait plus alors qu'à me rendre à une banque pour conclure un prêt.»

«QUAND ON LANCE UNE ENTREPRISE, IL FAUT TOUJOURS SE DEMANDER CE QU'ELLE AURA DE PLUS QUE LES AUTRES. MOI, JE SUIS LE SEUL FOURNISSEUR SITUÉ À DEUX CENTS PIEDS EN FACE DE L'ALUMINERIE »

Le départ de l'entreprise a nécessité un investissement de trois cent mille dollars. Tous les ingrédients de la réussite étaient là, la banque n'a donc pas hésité à soutenir mon projet et tout porte à croire qu'elle ne le regrettera pas. Les affaires de Pro-métal Plus vont bon train. «Notre succès est étroitement lié à notre emplacement géographique car c'est l'aluminerie qui nous assure 80 p. 100 de nos revenus. Quand on lance une entreprise, il faut toujours se demander ce qu'elle aura de plus que les autres. Moi, je suis le seul fournisseur situé à deux cents pieds en face de l'aluminerie. C'est stimulant pour tous mes employés de voir les 500 employés de l'aluminerie passer devant chez nous soir et matin.»

Sylvain Deshaies a des rêves : il aimerait se spécialiser dans la soudure robotisée. «Mais il ne faut pas partir en peur. Nous commençons par faire de la soudure générale et nous nous spécialiserons par la bande quand nos moyens nous le permettront. Nous avons un bon nombre de choses à améliorer d'ici là.» Pour l'instant, les propriétaires de Pro-métal Plus investissent beaucoup de temps et d'énergie en vue d'obtenir les différents certificats décernés par le Bureau canadien de soudage. «C'est important pour les clients actuels et futurs qui l'exigent de plus en plus. Dans un monde où la concurrence est très forte, il importe de mettre toutes les chances de son coté.» Si le propriétaire conserve ce dynamisme, il y a en effet fort à parier que la chance continuera d'accompagner cette jeune et prometteuse entreprise.◆

Tous les entrepreneurs et toutes les entrepreneures le diront : au début, ce qui est le plus difficile, c'est d'aller se chercher des clients. Plusieurs ajoutent même qu'il vaut mieux avoir déjà un contrat en poche avant de se lancer en affaires. Il est malheureusement difficile d'obtenir des contrats quand on ne possède pas encore son entreprise.

Toutefois, une chose est certaine : il faut entrer en communication avec des personnes qui serviront d'intermédiaires entre l'entreprise et la clientèle. Ces personnes peuvent être des membres de la famille, des amis, mais surtout, des personnes que nous avons rencontrées au cours de nos années d'apprentissage.

Pas d'entreprise sans clientèle

Bien que les meilleures clientèles se créent souvent de bouche à oreille, il faut également oser aller frapper à la porte des clients.

«Pour aller chercher mes clients, j'ai souvent utilisé des répertoires spécialisés. Tu dresses la liste des compagnies qui, d'après toi, pourraient désirer bénéficier de tes services et tu leur téléphones pour prendre rendez-vous», **raconte Gilles Pilon, propriétaire de Soudure Spex à Laval.**

«Pour se trouver des clients, il ne faut pas avoir peur d'aller vers eux. On frappe à la porte, on frappe de nouveau, on insiste et on rappelle. Cela demande beaucoup d'énergie, mais le jeu en vaut la chandelle», **constate Sylvain Deshaies, propriétaire de Pro-Métal Plus à Deschambault.**

RENCONTRE

Dans un monde où la concurrence est de plus en plus féroce, il peut être très rentable d'essayer de se trouver un créneau encore peu exploité. C'est ce qu'a fait Claude Vachon, propriétaire de Rayon X industriel, à Sherbrooke, entreprise spécialisée dans l'inspection des travaux de soudure.

«Je suis comme un pionnier. En 1972, quand j'ai commencé, j'étais un des premiers dans la région à offrir les services d'inspection dont tout le monde avait besoin. Bien sûr, c'est une spécialisation qui demande une plus grande formation, mais ça vaut la peine, parce que l'inspection, c'est un secteur d'avenir, surtout depuis que les entreprises s'intéressent au principe de qualité totale.»

Comme c'est souvent le cas, la réussite de Claude Vachon ne s'est pas faite sans efforts. Pendant les quatre premières années qui ont suivi la fin de ses études en soudure, Claude Vachon a travaillé dans diverses compagnies où il s'est initié aux rudiments de son métier. Il a changé et choisi ses emplois afin que ceux-ci lui permettent d'effectuer des travaux de soudure de plus en plus complexes.

En 1966, il a obtenu un emploi où il a dû faire des travaux de soudage à haute pression. «Pour souder à haute pression, il faut être qualifié par le ministère du Travail. Je suis donc retourné suivre des cours du soir en métallurgie à l'université de Sherbrooke afin d'obtenir cette qualification.»

CLAUDE VACHON,
PROPRIÉTAIRE
DE RAYON X INDUSTRIEL
À SHERBROOKE

L'originalité fait le prix

Les défis stimulent Claude Vachon. Ce qu'il ne connaît pas l'intéresse. Un jour, un poste d'inspecteur est créé à la compagnie où il travaille. Il se procure des livres et se met à étudier, le jour, pendant ses pauses, et le soir, à la maison. Il se rend ensuite à l'Office des normes du gouvernement canadien, à Ottawa, afin de passer les examens qui lui permettraient de devenir inspecteur en soudure.

«À cette époque, nous n'étions que trois inspecteurs-radiographes à Sherbrooke. Moi, j'étais spécialiste en ultrasons, en particules magnétiques, en radiographie et en liquide pénétrant. Ce sont des techniques de pointe qui servent à déterminer la solidité des soudures sans avoir à détruire la pièce.»

Parce qu'il a diversifié sa compétence, Claude Vachon se voit offrir un poste de professeur dans un Centre de formation professionnelle. Il y restera dix ans. «En 1972, tout en donnant 36 heures de cours par semaine, j'ai fondé Rayon X industriel inc. Je m'étais rendu compte que les entreprises importantes de la région de Sherbrooke devaient faire venir des inspecteurs de Montréal parce qu'il n'y en avait pas dans la région. Je me suis acheté une unité mobile et l'équipement de base et je me suis promené sur les routes. J'ai continué de donner des cours et d'en suivre moi-même. J'ai toujours eu envie d'avancer, pas de reculer», précise-t-il en riant.

Pour lancer son entreprise, Claude Vachon avait besoin de dix mille dollars, il n'en avait que sept mille. Un fabricant de réservoirs à essence de la région lui a alors proposé de lui prêter la somme manquante. «Il faisait venir ses inspecteurs de Montréal. Il avait donc tout avantage à ce qu'il y en ait un dans la région.» Un peu plus tard, Claude Vachon accepte le poste de représentant des programmes de soudure pour l'est du Québec que lui offrait le Ministère. «À cette époque, j'ai dû engager deux employés car je voyageais beaucoup entre Montréal, Québec et Sherbrooke et je n'étais plus aussi disponible.»

Toutefois, plus l'entreprise prenait de l'expansion, plus la présence de son fondateur devenait indispensable. «J'ai formé tant de personnes à la soudure que tout le monde me connaissait. Ces gens-là allaient travailler un peu partout dans la province et parlaient de moi. Ça m'amenait beaucoup de clients.»

En 1980, Claude Vachon a dû faire un choix. «Ma priorité, c'était mon entreprise. Mon ambition, c'était de travailler pour moi-même. J'ai donc laissé l'enseignement pour me consacrer à temps plein à ce que j'avais créé.» Tout en assurant la bonne marche des opérations, Claude Vachon continue à assister à des colloques et est abonné à des revues spécialisées. «Aujourd'hui, il faut être au courant de tout, sinon on est vite dépassé. En outre, les clients sont de plus en plus exigeants alors il faut s'adapter à leur demande.»

Depuis 1980, Claude Vachon a eu jusqu'à dix employés. Aujourd'hui, ses deux fils, un autre employé et lui-même répondent à la demande. Il n'y a pas si longtemps Claude Vachon travaillait entre 60 et 80 heures par semaine, il n'en travaille pas plus qu'une petite vingtaine.

«AUJOURD'HUI, IL FAUT ÊTRE AU COURANT DE TOUT, SINON ON EST VITE DÉPASSÉ. DE PLUS, LES CLIENTS SONT DE PLUS EN PLUS EXIGEANTS ALORS IL FAUT S'ADAPTER À LEUR DEMANDE.»

«À 48 ans, et après toutes les énergies que j'ai investies, ça fait du bien d'arrêter un peu. Hier, j'étais en bateau; avant-hier, je jouais au golf et j'y retourne cet après-midi. C'est formidable, mais il ne faut pas croire qu'on peut arriver à cela sans travailler d'arrache-pied.»

Claude Vachon a reçu deux offres d'achat de propriétaires d'entreprise de Montréal; toutefois il n'est pas question qu'il vende sa compagnie. Il a travaillé une grande partie de sa vie pour lui donner le prestige qu'elle a et il entend bien la laisser à ses fils et à personne d'autre.◆

Le prix de la réussite

La majorité des entrepreneurs et des entrepreneures ne regrettent pas d'avoir fait le saut du statut d'employé à celui de propriétaire. Mais la transition ne se fait pas en criant ciseau. Leurs témoignages mettent en lumière l'investissement en temps, en argent et en énergie qui accompagne tout lancement d'entreprise.

«Au début, je ne faisais pas assez d'argent pour pouvoir faire vivre ma famille; alors, je devais travailler aussi à l'extérieur pendant le jour. Tôt le matin, tard le soir, et même les fins de semaine, je travaillais dans ma petite usine. Aujourd'hui, elle fait vivre mon fils et sa famille. Cela a été parfois difficile, mais je ne regrette rien.»

Réal Bélanger

«Cela fait deux ans que je suis en affaires. Je travaille quatorze heures par jour, cinq à six jours par semaine, et mon rêve, c'est de revenir à des journées de travail de huit heures. Je ne sais pas quand ça va arriver, mais, chaque journée apporte son nouveau défi et c'est ça qui me permets de continuer. Malgré tout ça, c'est la plus belle «job» de ma vie.»

Sylvain Deshaies

«Ce qui est le plus difficile au début, c'est que tu travailles tout le temps. Moi, je travaillais entre 60 et 80 heures par semaine. Et je ne me réservais qu'un petit salaire, bien moins élevé que celui que je faisais quand j'étais employé. Le reste de l'argent, je le réinvestissais dans la compagnie. Il faut être déterminé. Il faut être continuellement disponible. Les clients peuvent me joindre en tout temps. Je me rappelle qu'un soir, j'étais au restaurant pour célébrer l'anniversaire de mon fils. Un client m'appelle : il avait une réparation urgente à faire faire. Je suis parti tout de suite avec mon fils. Ce genre de situation m'est arrivé plus d'une fois. Mais aujourd'hui, à 48 ans, je peux me permettre d'aller jouer au golf souvent.»

Claude Vachon

RENCONTRE

RÉAL BÉLANGER
PROPRIÉTAIRE
DE SOUDURE DU TÉMIS INC.
À NOTRE-DAME-DU-LAC

Gagner son pari par la **persévérance**

«Je ne regretterai sans doute jamais de m'être lancé en affaires, ce que je regrette, c'est de ne pas l'avoir fait de la bonne façon», confie Réal Bélanger, propriétaire de Soudure du Témis Inc., à Notre-Dame-du-Lac dans le Témiscouata. Si, aujourd'hui, Réal Bélanger ne regrette rien, c'est que son entreprise a repris sa vitesse de croisière après plusieurs années de ralentissement.

«C'est mon fils qui va reprendre le flambeau, et cette entreprise fera très bien vivre sa famille, mais pour en arriver là, ça n'a pas toujours été facile», avoue Réal Bélanger.

Réal Bélanger est né à Notre-Dame-du-Lac mais a passé les treize premières années de sa vie de travailleur à Montréal. C'est dans une usine de production de métal qu'il s'initie au métier de soudeur. «J'ai toujours eu envie de devenir mon propre patron. Après treize ans à travailler comme employé, j'en avais assez et j'ai décidé de faire le grand saut. Mais je voulais faire ça où j'étais né. Moi, je fais comme les saumons qui retournent mourir à l'endroit où ils sont nés.»

De retour à Notre-Dame-du-Lac à l'automne 1976, Raymond Bélanger s'achète un petit camion et commence à faire de la soudure sur la route. «Petit à petit, je me suis fait une clientèle, j'ai même loué des locaux. En 1978, j'ai décidé de me faire construire une belle usine bien isolée. J'ai dépensé soixante mille dollars que je n'avais pas pour cette usine. C'est là que j'ai fait une grave erreur. J'ai vu trop grand, trop vite. J'aurais dû me bâtir quelque chose de plus modeste et investir dans de l'équipement.»

La récession du début des années 80 allait frapper durement la nouvelle entreprise de Réal Bélanger. Les contrats se faisaient plus rares et l'usine fonctionnait à son minimum. «Pour conserver l'usine, j'ai dû me résoudre à travailler à l'extérieur. Cela faisait déjà quatre ans que mon garçon travaillait avec moi. Je l'ai laissé seul à l'usine et je me suis trouvé un emploi dans un moulin à papier. J'ai obtenu ma permanence quelques mois plus tard et ça m'a permis de payer les factures de mon entreprise.»

«EN 1978, J'AI DÉCIDÉ DE ME FAIRE CONSTRUIRE UNE BELLE USINE BIEN ISOLÉE. J'AI DÉPENSÉ SOIXANTE MILLE DOLLARS QUE JE N'AVAIS PAS POUR CETTE USINE. C'EST LÀ QUE J'AI FAIT UNE GRAVE ERREUR. J'AI VU TROP GRAND, TROP VITE.»

Au fil des mois, Réal Bélanger s'est rendu compte que sa petite usine pourrait très bien exécuter les contrats de soudure que la papetière pour laquelle il travaillait devait donner à des entreprises situées dans d'autres villes, tout simplement parce qu'il n'y avait pas les services nécessaires dans les environs. «J'ai conclu une entente avec eux. Ils m'ont garanti un certain nombre de contrats et ça m'a permis de me procurer l'équipement nécessaire pour répondre à leurs besoins.»

En plus de son emploi, Réal Bélanger aidait son fils, le matin, le soir et les fins de semaine, à exécuter les contrats qui se faisaient de plus en plus nombreux. «Aujourd'hui, je suis le seul qui possède cet équipement dans la région, alors ça m'assure une longueur d'avance sur les autres.» Quelques petits conseils judicieux auraient-ils permis à Réal Bélanger d'éviter des erreurs? «Sûrement, mais le problème c'est que je ne suis pas sûr du tout que je les aurais suivis. J'aurais sans doute fait à ma tête quand même. Aujourd'hui, par contre, si un débutant me demandait conseil, je lui dirais d'y aller doucement, de ne pas s'endetter inutilement et de ne pas brûler les étapes.»

La carrière de Réal Bélanger n'a certes pas été facile, mais aujourd'hui, il en retire une grande fierté. «Dans les moments difficiles, je me disais souvent que s'il est facile de faire faillite, il est difficile de réussir. Moi j'y suis arrivé et, aujourd'hui, j'ai quelque chose à léguer à mon fils.»◆

La certification : un atout

Contrairement à d'autres secteurs de la construction, l'adhésion des entreprises de soudure à une association professionnelle se fait librement.

Les entrepreneurs ou les entrepreneures peuvent effectuer des travaux de soudage sans pour autant être accrédités, sauf pour des travaux de soudage effectués sur des ponts, dans certains bâtiments et sur la structure de certains appareils (grues, ascenseurs, remonte-pentes, manèges, treuils, etc.) conçus selon les normes de l'Association canadienne de normalisation.

◆

Si elle désire effectuer ce genre de travaux, une entreprise devra obtenir un certificat du Bureau canadien de soudage, organisme indépendant accrédité par le Conseil canadien des normes. Il faut noter que la soudure à haute pression exige également un certificat spécial décerné par le ministère du Travail.

◆

Le certificat n'est pas obligatoire mais il donne accès à une plus grande diversité de contrats. Il peut toutefois être coûteux pour les entreprises nouvellement créées. «Quand on lance une entreprise, il est souvent préférable d'attendre un peu avant d'entreprendre des démarches afin d'obtenir un certificat du Bureau canadien de soudage. Si, un jour, on constate que pour obtenir certains contrats il faut posséder un certificat, on peut alors entreprendre ces démarches. Mais cela se fait petit à petit. Certains clients peuvent exiger qu'on possède un certificat. Il faut alors savoir évaluer si ça vaut le coup», explique Georges Dubé, agent de développement pédagogique en métallurgie au ministère de l'Éducation du Québec.

◆

Si toutefois l'entreprise avait les moyens de posséder un certificat, il ne faut pas hésiter à le faire, puisque de plus en plus de clients l'exigent. Cela fait une carte de visite supplémentaire.

TOUJOURS DANS LE VENT

Ce n'est pas parce que l'entreprise est lancée, qu'on possède une clientèle stable et que les affaires marchent rondement qu'il faut pour autant cesser de se tenir informé. Tous les entrepreneurs et toutes les entrepreneures qui ont réussi le diront : la formation n'a pas de fin.

☞ **Pour conserver ses acquis et améliorer son rendement, il faut connaître les nouvelles pièces d'équipement sur le marché pour constamment offrir ce qu'il y a de mieux à sa clientèle.**

☞ **S'abonner à des revues spécialisées, devenir membre d'une association, maintenir des liens avec des fournisseurs dynamiques et, à l'occasion, retourner sur les bancs d'école : voilà une des clefs importantes de la longévité d'une entreprise.**

Le ministère de l'Éducation aide par divers moyens les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship. Il les aide aussi à former ceux et celles qui veulent créer une entreprise. Pour en savoir plus long sur le sujet, parlez-en à votre responsable de la formation professionnelle ou à votre directrice ou directeur de centre. On peut aussi obtenir plus d'information et des réponses à ses questions en s'adressant par courrier, par téléphone ou par télécopieur à :

Entrepreneurship
et formation professionnelle
Direction générale
de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation
600, rue Fullum, 7e étage
Montréal (Québec)
H2K 4L1
Téléphone : (514) 873-0029
Télécopieur : (514) 864-1612

Ce reportage est publié par la Direction générale de la formation professionnelle du ministère de l'Éducation du Québec.

Direction de la rédaction : Jules Desrosiers
Recherche, entrevues et textes : Sophia Borovchyk
Conception graphique : Arabelle S. Grondin
Illustrations : Philippe Béha

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation
9394-0452
17-3716